

## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Sejarah singkat Kabupaten Tulungagung

Kabupaten Tulungagung adalah salah satu kabupaten yang terletak di Propinsi Jawa Timur, Indonesia. Pusat pemerintahan Kabupaten Tulungagung berada di Kecamatan Tulungagung, dan terletak 154 km barat daya Kota Surabaya, ibu kota Propinsi Jawa Timur yang terbagi dalam 19 kecamatan, 257 desa, dan 14 kelurahan. Menurut Geografi Batas-batas wilayah Kabupaten Tulungagung secara administratif adalah sebagai berikut: Sebelah utara: Kabupaten Kediri, Sebelah Selatan: Samudera Hindia, Sebelah Timur: Kabupaten Blitar, Sebelah Barat: Kabupaten Trenggalek. Pada akhir 2014 jumlah penduduk di Kabupaten Tulungagung tercatat sebanyak 1.053.276 jiwa yang terbagi atas laki-laki 526.188 jiwa dan perempuan 527.088. Kepadatan penduduk terkonsentrasi yaitu pada, 3 kecamatan yaitu Kecamatan Tulungagung, Kecamatan Kedungwaru, dan Kecamatan Boyolangu.<sup>1</sup>

Secara topografi, Tulungagung terletak pada ketinggian 85 m di atas permukaan laut (dpl). Bagian barat laut Kabupaten Tulungagung merupakan daerah pegunungan yang merupakan bagian dari Pegunungan Wilis-Liman. Bagian tengah adalah dataran rendah, sedangkan bagian selatan adalah pegunungan yang merupakan rangkaian dari Pegunungan Kidul. Di sebelah barat laut Tulungagung, tepatnya di Kecamatan Sendang,

---

<sup>1</sup>Pemerintah Kabupaten Tulungagung, *Dinas Perhubungan Komunikasi dan Informatika*, Jl. Yos Sudarso No. 117, Telepon: 0355-320111, E-mail: [dishubkominfota@yahoo.com](mailto:dishubkominfota@yahoo.com) diakses 22.04.2016

terdapat Gunung Wilis sebagai titik tertinggi di Kabupaten Tulungagung yang memiliki ketinggian 2552 m. Di tengah Kota Tulungagung, terdapat Kali Ngrowo yang merupakan anak Kali Brantas dan seolah membagi Kota Tulungagung menjadi dua bagian: utara dan selatan. Kali ini sering disebut dengan Kali Parit Raya dari rangkaian Kali Parit Agung

Tulungagung terkenal sebagai salah satu daerah penghasil marmer terbesar di Indonesia, yang terletak di bagian selatan Tulungagung. Tulungagung juga termasuk salah satu pusat industri marmer di Indonesia, dan terpusat di wilayah selatan Tulungagung, terutama di Kecamatan Campurdarat, yang di dalamnya banyak terdapat perajin marmer, sayangnya saat ini marmer kualitas terbaik sudah habis. Aset marmer dari Tulungagung telah menembus pasar internasional. Di daerah yang sama, juga terdapat industri onyx yang mempunyai kualitas mirip marmer.<sup>2</sup>

Selain industri marmer, di Tulungagung juga tumbuh dan berkembang berbagai industri kecil dan menengah antara lain memproduksi alat-alat/perkakas rumah tangga, batik, dan konfeksi termasuk bordir. Beberapa batik yang terkenal di Tulungagung diantaranya Batik Tulungagung Batik Barong Gung, Batik Satriomanah, dan sebagainya. Di Kecamatan Ngunut terdapat industri peralatan Tentara seperti tas ransel, sabuk, seragam, tenda dan makanan ringan seperti kacang atom. Di Kecamatan Ngunut juga terdapat industri batu bata dan genteng yang berkualitas. Di Kelurahan Sembung juga dikenal sebagai pusat industri krupuk rambak. Sedangkan di bagian pegunungan utara, yakni Kecamatan Sendang terdapat perusahaan air susu sapi perah dan teh. Industri perikanan, dan gula merah juga Tulungagung juga tidak kalah, ini telah dikenal secara nasional. salah satunya Pabrik Gula Modjopanggung di Kecamatan Kauman.

---

<sup>2</sup>*Ibid*

Asal usul Kota Tulungagung secara etimologi ada dua versi cerita dalam penamaan Kabupaten Tulungagung. Versi pertama adalah nama "Tulungagung" dipercaya berasal dari kata "Pitulungan Agung" (pertolongan yang agung). Nama ini berasal dari peristiwa saat seorang pemuda dari Gunung Wilis bernama Joko Baru mengeringkan sumber air di Ngrowo (Kabupaten Tulungagung tempo dulu) dengan menyumbat semua sumber air tersebut dengan lidi dari sebuah pohon enau atau aren. Joko Baru dikisahkan sebagai seorang pemuda yang dikutuk menjadi ular oleh ayahnya, orang sekitar kerap menyebutnya dengan Baru Klinthing. Ayahnya mengatakan bahwa untuk kembali menjadi manusia sejati, Joko Baru harus mampu melingkarkan tubuhnya di Gunung Wilis. Namun, malang menimpanya karena tubuhnya hanya kurang sejengkal untuk dapat benar-benar melingkar sempurna. Alhasil Joko Baru menjulurkan lidahnya. Disaat yang bersamaan, ayah Joko Baru memotong lidahnya. Secara ajaib, lidah tersebut berubah menjadi tombak sakti yang hingga saat ini dipercaya "gaman" atau "senjata sakti". Tombak ini masih disimpan dan dirawat hingga saat ini oleh juru kunci di Desa Kepatihan / masyarakat sekitar Tulungagung.

Dalam versi kedua dijelaskan nama Tulungagung berasal dua kata, tulung dan agung, tulung artinya sumber yang besar, sedangkan agung artinya besar. Dalam pengertian berbahasa Jawa tersebut, Tulungagung adalah daerah yang memiliki sumber air yang besar. Sebelum dibangunnya Bendungan Niyama di Tulungagung Selatan oleh pendudukan tentara Jepang, di mana-mana di daerah Tulungagung hanya ada sumber air saja. Pada masa lalu, karena terlalu banyaknya sumber air disana, setiap kawasan banyak yang tergenang air, baik musim kemarau maupun musim penghujan. Dugaan

yang paling kuat mengenai etimologi nama kabupaten ini adalah versi kedua penamaan nama ini dimulai ketika ibu kota Tulungagung mulai pindah di tempat sekarang ini. Sebelumnya ibu kota Tulungagung bertempat di daerah Kalangbret dan diberi nama Kadipaten Ngrowo (Ngrowo juga berarti sumber air). Perpindahan ini terjadi sekitar 1901 Masehi.<sup>3</sup>

Sedangkan menurut Sejarah Pada tahun 1205 M, masyarakat Thani Lawadan di selatan Tulungagung, mendapatkan penghargaan dari Raja Daha terakhir, Kertajaya, atas kesetiaan mereka kepada Raja Kertajaya ketika terjadi serangan musuh dari timur Daha. Penghargaan tersebut tercatat dalam Prasasti Lawadan dengan candra sengkala "Sukra Suklapaksa Mangga Siramasa" yang menunjuk tanggal 18 November 1205 M. Tanggal keluarnya prasasti tersebut akhirnya dijadikan sebagai hari jadi Kabupaten Tulungagung sejak tahun 2003.

Di Desa Boyolangu, Kecamatan Boyolangu, terdapat Candi Gayatri. Candi ini adalah tempat untuk mencandikan Gayatri (Sri Rajapatni), istri keempat Raja Majapahit yang pertama, Raden Wijaya (Kertarajasa Jayawardhana), dan merupakan ibu dari Ratu Majapahit ketiga, Sri Gitarja (Tribhuwanatunggadewi), sekaligus nenek dari HayamWuruk (Rajasanegara), raja yang memerintah Kerajaan Majapahit pada masa keemasannya. Nama Boyolangu itu sendiri tercantum dalam Kitab Nagarakertagama yang menyebutkan nama Bayalangu/Bhayalango (bhaya = bahaya, alang = penghalang) sebagai tempat untuk menyucikan dia.

Berikut ini adalah kutipan Kitab Nagarakertagama yang ditulis oleh Mpu Prapanca

---

<sup>3</sup>*ibid*

dan telah diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia: *Prajnya paramita puri itulah nama candi makam yang dibangun Arca Sri Paduka patni diberkati oleh Sang Pendeta Jnyanawidi. Telah lanjut usia, paham akan tantra, menghimpun ilmu agama Laksana titisan Empu Barada, menggembirakan hati Baginda* (Pupuh LXIX, Bait 1) *Di Bayalangu akan dibangun pula candi makam Sri Rajapatni Pendeta Jnyanawidi lagi yang ditugaskan memberkati tanahnya Rencananya telah disetujui oleh sang menteri demung Boja Wisesapura namanya, jika candi sudah sempurna dibangun*(Pupuh LXIX, Bait 2) *Makam rani: Kamal Padak, Segala, Simping Sri Ranggapura serta candi Budi Kuncir* *Bangunan baru Prajnya paramita puri Di Bayalangu yang baru saja dibangun* (Pupuh LXXIV, Bait 1)<sup>4</sup>

## **B. Temuan Penelitian.**

### **1. Temuan Penelitian di Kecamatan Tulungagung**

#### **a. Praktik keberantaraan (*wasathah*) dalam bidang properti.**

Penelitian ini dimulai di kecamatan Tulungagung Kota, untuk mendapatkan informasi seputar makelar di Kecamatan Tulungagung, peneliti pertama kali bertemu dengan salah seorang kawan yang menunjukkan informan yang berprofesi sebagai makelar yang bernama Bapak Mulyono, 53 tahun, dirumahnya yang beralamatkan di Desa Tertek Rt.06 Rw.01 dan beliau menyampaikan pengalaman selama menjadi perantara penjualan rumah atau tanah sebagai berikut:

*“Saya, menjadi perantara atau makelar rumah ini sudah lumayan lama, ya sekitar 20 tahunan lah, kalau dulu itu mas, banyak orang yang minta bantuan kepada saya untuk menjualkan rumah atau tanahnya tapi sekarang sudah jarang, penghasilan lumayan mas, jadi pekerjaan ini sekarang tidak bisa lagi mas dijadikan mata pencaharian, karena sekarang itu paling-paling cuma 2-4 orang setahun saya*

---

<sup>4</sup>*Ibid*

*dapat pesanan, tahun 2015 ini kemarin mas cuma dapat 4 karena sekarang banyak yang mempunyai hp jadi mereka menjual sendiri tanahnya atau rumahnya.”<sup>5</sup>*

Ketika peneliti menanyakan apakah ada akad dalam pelaksanaan saat bapak diserahkan untuk menjualkan tanah atau rumah tersebut, Bapak Mulyono menjelaskan :

*“Ia ada mas tapi akadnya hanya lisan saja, nanti kalau laku saya akan diberi imbalan/komosi 2,5% untuk setiap penjualan yang mendapatkan pembeli diatas Rp100.000.000,- kalau kurang dari itu, kita dikasih 5 % mas, begitu kesepakatannya, Ini dilakukan hanya berdasarkan saling percaya mempercayai. Apa yang kami lakukan selama ini ya begitulah.”<sup>6</sup>*

Selanjutnya ketika peneliti menanyakan langkah-langkah apa saja yang dilakukan, saat mendapat pembeli yang mau membeli tanah atau rumah yang ditawarkan, kemudian beliau bertutur sebagai berikut:

*“Pertama-tama saya akan menjelaskan berapa luas dan panjang tanah bangunannya, kemudian apa saja yang ada di dalam rumah atau tanah tersebut seperti adakah tamanan produktifnya, selanjutnya kalau si pembeli setuju, untuk tawar menawar harga saya kemudian langsung mempertemukan antara penjual dan pembeli tersebut. Dan kita menunggu proses transaksi hingga deal, kalau sudah terjadi kesepakatan antara mereka baru kita mendapat komisi 2.5 % dari harga penjualan”.<sup>7</sup>*

Kemudian saat ditanya apakah beliau juga mendapat upah atau komisi dari pihak pembeli dan apakah beliau pernah untuk mencari keuntungan sendiri setelah tanah tersebut diserahkan untuk dijualkan dengan ketentuan harga yang sudah ditetapkan, selanjutnya beliau menyampaikan bahwa :

*“Kalau dari si pembeli biasanya sukarela mas, seikhlasnya dia memberi, ya saya terima mas, dan selama ini menurut keyakinan kami tidak boleh mengambil keuntungan sendiri, ya komisi 2.5 % itu saja yang kita dapatkan, bahkan bisa kurang. Karena menurut pemahaman kami orang jawa khususnya di wilayah Tulungagung, bahwa tanah itu bagi kami ada pamali atau ada tulahnya mas, biasanya kalau kita minta lebih dari itu nanti kita atau keluarga kita bisa kena musibah mas atau orang*

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bp. Mulyono, tanggal 10 April 2016

<sup>6</sup> Ibid. wawancara Bp. Mulyono, tanggal 10 April 2016

<sup>7</sup> Ibid wawancara dengan Bp. Mulyono, tanggal 10 April 2016

*jawa biasa menyebut bisa ngglandang tanah milik kami nantinya, jadi cukuplah kesepakatan yang 2,5% itu yang kami dapatkan mas.”<sup>8</sup>*

Ketika disampaikan bahwa dalam fatwa DSN-MUI Nomor 93 yang mengatur tentang keperantaraan property, dimana salah satu isinya mengatur tentang membolehkan makelar atau perantaramengambil keuntungan atas pekerjaan yang mereka lakukan, apakah beliau sudah mengetahuinya, beliau menyatakan bahwa :

*“Saya belum tahu mas, aturan itu. Walaupun sudah ada fatwa DSN-MUI seperti itu namun kami tetap tidak berani melakukannya, karena sudah menjadi keyakinan kami orang jawa dari mulai nenek kakek moyang yang selalu menasehati kami untuk tidak mengambil keuntungan dari penjualan tanah atau rumah karena pamali (kualat).”<sup>9</sup>*

Begitu juga waktu ditanya apakah beliau mendapatkan insentif atau upah atas pekerjaan sebagai makelar atau perantara, pada waktu yang ditentukan tapi tidak mendapatkan pembeli.beliaubertutur sebagai berikut :

*“Kalau waktunya sudah habis masanya tapi pembeli belum juga di dapat, kami juga tidak mendapat apa-apa mas.”<sup>10</sup>*

Dari keterangan Bapak Mulyono, sebagaimana penjelasan beliau diatas dapat diketahui bahwa pekerjaannya sebagai makelar rumah atau tanah sekarang sudah mulai sulit untuk mendapatkan penghasilan yang memadai, selain itu pekerjaan makelar yang dilakuannya menggunakan akad, meskipun cuma akad lisan atau tidak tertulis. Sebagai makelar beliau tidak meminta imbalan pendapatan lebih, karena masih mempercayai dan berpegang teguh dari wejangan leluhurnya sebagai orang jawa memiliki keyakinan bahwa tanah merupakan barang yang sakral dan pamali kalau mengambil keuntungan dari menjualkan tanah .

---

<sup>8</sup> Ibid wawancara dengan Bp. Mulyono, tanggal 10 April 2016

<sup>9</sup> Ibid wawancara dengan Bp. Mulyono, tanggal 10 April 2016

<sup>10</sup> Ibid wawancara dengan Bp. Mulyono, tanggal 10 April 2016

Selanjutnya atas informasi Pak Mulyono kita dipertemukan dengan seorang temannya yaitu pak Hartono, 46 tahun masih di Kecamatan Tulungagung, Pak Hartono merupakan satu tim dengan pak Mulyono, dan peneliti berupaya memberikan beberapa pertanyaan kurang lebih sama dengan pak Mulyono. Pak Hartono bercerita tentang pekerjaannya sebagai makelar atau perantara penjualan tanah atau rumah sebagai berikut:

*“Saya menjadi makelar atau perantara juga sudah lama mas, ya dulunya lumayan untuk menafkahi keluarga, kalau sekarang pekerjaan itu hanya saya jadikan pekerjaan sambilan kalau tidak ada orderan tukang batu mas.”<sup>11</sup>*

Ketika peneliti menanyakan apakah ada akad dalam pelaksanaan transaksi kalau ada orang yang minta bantuan kepada bapak untuk menjualkan tanah atau rumah, beliau menyampaikan sebagai berikut:

*“Ia mas cuma tidak tertulis hanya dari omong-omongan, nanti kalau laku saya akan diberi imbalan 2,5% untuk setiap penjual yang mendapatkan pembeli diatas Rp100.000.000. kalau penjualan rumah atau tanah yang harga penjualannya kurang, dari 100.000.000., kita minta 5 % mas, begitu kesepekatanya mas.”<sup>12</sup>*

Kemudian langkah-langkah apa saja yang beliau lakukan ketika sudah mendapatkan pembeli dari rumah atau tanah yang beliau tawarkan, berikut penuturan beliau :

*“Ya biasanya mas menjelaskan panjang dan lebar tanah atau rumah yang mau di jual, juga menjelaskan apa isinya dari rumah itu misalnya berapa kamarnya, wc dan sebagainya lah mas, untuk tawar menawar bukan kami yang melakukan mas, yang menjual dan yang membeli kami pertemukan jadi mereka sendiri yang mengadakan tawar menawar, tapi tetap kita pantau mas, kalau deal ya kita dapat mas.”<sup>13</sup>*

Ketika disampaikan apakah dari pembeli beliau juga mendapatkan imbalan, dan apakah boleh, jika beliau mencari keuntungan sendiri setelah tanah diserahkan oleh si

---

<sup>11</sup>Wawancara dengan Bp. Hartono, tanggal 16 April 2016

<sup>12</sup> Wawancara dengan Bp. Hartono, tanggal 16 April 2016

<sup>13</sup>Wawancara dengan Bp. Hartono, tanggal 16 April 2016



penjual untuk di jualkan dari ketetapan harga yang sudah disampaikan si penjual, beliau melanjutkan penjelasannya:

*“Kalau dengan pembelinya sendiri kadang-kadang dapat, kadang juga ngga mas ya sukarela aja mas. Tidak boleh mas, ya 2.5 % itu saja, Karena tanah itu bagi kami orang Jawa adalah sakral, ada tulah mas, kalau kita minta lebih nanti kita atau keluarga kita bisa ngelandang, kena musibah mas.”<sup>14</sup>*

Dan saat disampaikan apakah beliau mengetahui bahwa dalam fatwa DSN-MUI Nomor 93 yang mengatur tentang keperantaraan property, dimana salah satu isinya mengatur tentang membolehkan makelar atau Makelar boleh mengambil keuntungan atas pekerjaan yang mereka lakukan, Pak Hartono berargumen sebagai berikut :

*“Wah belum tahu mas, walaupun sudah ada fatwa DSN-MUI seperti itu namun kami tetap tidak berani melakukannya, karena sudah menjadi keyakinan kami orang Jawa dari mulai nenek kakek moyang kami dulu yang selalu menasehati kami untuk tidak mengambil keuntungan dari penjualan tanah atau rumah karena kita bisa kena musibah yang tak terduga, seperti teman saya ada yang stroke setelah mendapat uang komisinya karena mencari keuntungannya terlalu banyak dan tidak dibagi-bagi.”<sup>15</sup>*

Saat ditanya apakah beliau mendapatkan komisi atau upah atas pekerjaan yang dilakukan sebagai makelar atau perantara, pada waktu yang ditentukan tapi tidak mendapatkan pembeli, beliau menjawab spontan :

*“Wah kalau waktu atau tempo yang ditentukan untuk menjualkan tanah atau rumah sudah habis masanya tapi pembeli belum juga di dapat, kami juga tidak mendapat apa-apa mas.”<sup>16</sup>*

Senada dengan yang disampaikan Pak Mulyono, apakah ada akad atau perjanjian tertulis saat memberi mandat untuk menjualkan tanah atau rumah, Bapak Hartono menjelaskan bahwa dalam perjanjian penjualan ada akad tapi tidak tertulis. Sebagai makelar atau perantara Bapak Hartono hanya meminta komisi sesuai

---

<sup>14</sup>Wawancara dengan Bp. Hartono, tanggal 16 April 2016

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bp. Hartono, tanggal 16 April 2016

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bp. Hartono, tanggal 16 April 2016

kebiasaan yang biasa diterapkan di masyarakat, yaitu 2.5% untuk penjualan rumah atau tanah yang terjual dengan harga 100.000.000 keatas dan 5 % untuk penjualan rumah atau tanah kurang dari 100.000.000. beliau tidak berani meminta lebih karena mempunyai kepercayaan nanti kwalat, ngelandang kalau meminta lebih, apalagi mencari untung beliau tidak berani

Selanjutnya peneliti menemui informan yang juga sering membantu orang menjualkan rumah atau tanah, yaitu Pak H. Badrun 53 tahun, tempat tinggalnya masih di Kelurahan Tertek Kecamatan Tulungagung Kota, namun beliau tidak mau disebut makelar atau belantik, saya cuma membantu menjualkan saja mas, Walaupun begitu, Pak H.Badrun akhirnya bersedia juga bercerita tentang pekerjaannya sebagai makelar atau perantara penjualan tanah atau rumah sebagai berikut:

*“Saya hanya membantu menjualkan rumah atau tanah ini mas, hanya sambilan saja, ya dulunya lumayan juga dapatnya, tapi kalau sekarang pekerjaan ini sudah tidak menjanjikan lagi mas.”<sup>17</sup>*

Ketika ditanyakan apakah ada akad dalam pelaksanaan transaksi ketika ada orang yang meminta bantuan kepada bapak dalam penjualan rumah, beliau melanjutkan penjelasannya sebagai berikut:

*“Ia mas cuma tidak tertulis hanya dari omong-omongan, nanti kalau laku saya akan diberi imbalan 2,5% untuk setiap penjual yang mendapatkan pembeli diatas Rp100.000.000. kalau kurang, kita minta 5 % mas, begitu kesepakatan mas.”<sup>18</sup>*

Kemudian langkah-langkah apa saja yang beliau lakukan ketika sudah mendapatkan pembeli dari rumah atau tanah yang bapak tawarkan, beliau

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Bp. H. Badrun, tanggal 24 April 2016

<sup>18</sup> Wawancara dengan Bp. H. Badrun, tanggal 24 April 2016

menjelaskan sebagai berikut :

*“Ya biasanya mas menjelaskan panjang dan lebar tanah atau rumah yang mau di jual, juga menjelaskan apa isinya dari rumah itu misalnya berapa kamarnya, wc dan sebagainya lah mas, untuk tawar menawar bukan kami yang melakukan, yang menjual dan yang membeli kami pertemukan jadi mereka sendiri yang mengadakan tawar menawar, tapi tetap kita pantau mas, kalau deal ya kita dapat komisi 2.5% dari hasil penjualan tersebut.”<sup>19</sup>*

Kalau dari pembeli apakah bapak juga dapat imbalan?

*“Itu suka rela saja mas, walaupun iya...biasanya seikhlasnya pembeli, kami tidak pernah menarget.”, lanjut beliau.<sup>20</sup>*

Kemudian saat ditanya apakah boleh kalau Bapak mencari keuntungan sendiri setelah tanah diserahkan oleh si penjual untuk di jualkan dari ketetapan harga yang sudah disampaikan si penjual, beliau melanjutkan penjelasannya :

*“Karena tanah itu bagi kami orang jawa adalah sakral, ada tulaah mas, kalau kita minta lebih nanti kita atau keluarga kita bisa gelandang, kena musibah mas jadi ya 2.5 % itu saja.”<sup>21</sup>*

Saat ditanya, apakah Bapak mengetahui ada fatwa DSN-MUI Nomor 93 yang mengatur tentang keperantaraan property dimana salah satu isinya mengatur tentang membolehkan makelar atau Makelar boleh mengambil keuntungan atas pekerjaan yang mereka lakukan, dan apakah bapak mendapat komisi atau upah meskipun tidak mendapat pembeli pada waktu yang sudah ditentukan, beliau menuturkan sebagai berikut :

*“Belum tahu mas, Walaupun sudah ada fatwa MUI seperti itu namun kami tetap tidak berani melakukannya, karena sudah menjadi keyakinan kami orang jawa dari mulai nenek kakek moyang yang selalu menasehati kami untuk tidak mengambil keuntungan dari penjualan tanah atau rumah karena kita bisa kena musibah yang tak terduga, pokoknya takutlah kita. Kalau tidak mendapat pembeli tapi waktunya sudah*

---

<sup>19</sup> Ibid Wawancara dengan Bp. H. Badrun, tanggal 24 April 2016

<sup>20</sup> Ibid.Wawancara dengan Bp. H. Badrun, tanggal 24 April 2016

<sup>21</sup> Wawancara dengan Bp. H. Badrun, tanggal 24 April 2016

*habis, tidak dapat apa-apa mas.”<sup>22</sup>*

Kalau kita amati lebih mendalam ternyata ada kemiripan atau kesamaan pandangan antara Bapak Mulyono, Bapak Hartono dan Bapak H. Badrun, tentang pekerjaan yang mereka tekuni sebagai Makelar atau Perantara sama sependapat bahwa dalam membantu orang untuk menjualkan rumah atau tanah, sama-sama membuat akad, tapi tidak tertulis, sama-sama hanya boleh mendapat komisi 2.5% untuk penjualan diatas 100.000.000. dan 5% untuk penjualan rumah atau tanah di bawah 100.000.000. dan sama-sama hanya membantu secara ikhlas mendapatkan apa yang sudah menjadi keyakinan mereka sebagai orang jawa yang menganggap rumah atau tanah adalah sesuatuyang sakral.

**a. Relevansi Keperantaraan (*wasathah*) Dalam Bidang Properti Menurut Fatwa**

**No.93/DSN-MUI/IV/2014.**

Akad *Wasathah* adalah akad keperantaraan makelar yang menimbulkan hak bagi *Wasith* (perantara) untuk memperoleh pendapatan/imbalan baik berupa keuntungan (*al-ribh*) atau upah (*ujrah*) yang diketahui (*ma'lum*) atas pekerjaan yang dilakukannya.

Makelar adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah atau mencari keuntungan sendiri tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain, makelar itu ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan terlaksananya jual beli tersebut.<sup>23</sup>

Dalam persoalan ini, kedua belah pihak mendapat manfaat. Bagi makelar (perantara) mendapat lapangan pekerjaan dan uang jasa dari hasil pekerjaannya

---

<sup>22</sup> Ibid. Wawancara dengan Bp. H. Badrun, tanggal 24 April 2016

<sup>23</sup> Saifuddin Mujtaba. *Masailul Fiqhiyah*. (Rousyan Fiqr: Jombang, 2007). 237

itu. Demikian juga orang yang memerlukan jasa mereka, mendapat kemudahan, karena ditangani oleh orang yang mengerti betul dalam bidangnya. Pekerjaan semacam ini, mengandung unsur tolong menolong.

Dengan demikian pekerjaan tersebut tidak ada cacat dan celanya dan sejalan dengan ajaran Islam. Pada zaman sekarang ini, pengertian perantara sudah lebih meluas lagi, tidak lagi hanya sekedar mempertemukan orang yang menjual dengan orang yang membeli saja, dan tidak hanya menemukan barang yang di cari dan menjualkan barang saja. Dengan demikian imbalan jasanya juga harus di tetapkan bersama terlebih dahulu, Apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya kalau nilainya besar, ditangani lebih dahulu perjanjiannya di hadapan notaris

Praktik keperantaran (*wasathah*) dalam bidang properti dilaksanakan menurut Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014, bisa kita lihat dalam fatwa DSN-MUI tersebut, Keperantaraan (*Wasathah*) tanpa melibatkan lembaga keuangan syariah, boleh menggunakan akad *wakalah bil ujarah*, akad *Ju'alah*, atau akad *samsarah (bai' al-samsarah)* dengan ketentuan sebagai berikut:

Dalam hal *wasathah* dijalankan dengan akad *wakalah bil ujarah* berlaku ketentuan akad *ijarah*; di antaranya harus jelas jangka waktu pelaksanaannya dan jumlah *ujrah* yang akan diterima perantara (*Wasith/wakil*). Dalam hal tujuan tidak tercapai, *Ajir* (perantara) berhak mendapat *ujrah* yang telah disepakati atau *ujrah mitsli* (wajar yang sepadan dengan kualitas/kuantitas usaha yang telah dilakukannya).<sup>24</sup>

Berkenaan dengan praktik Keperantaraan (*Wasathah*) dijalankan dengan akad *wakalah bil ujarah* belum ada yang dilaksanakan di kabupaten Tulungagung

---

<sup>24</sup>Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 tentang praktik Keperantaraan *Wasathah* dalam bidang property.

(khususnya Kecamatan Tulungagung) tempat peneliti melaksanakan kegiatan penelitian, ini dapat kita lihat dari hasil wawancara dengan informan, bahwa mereka kalau membantu menjualkan rumah atau tanah, dari orang yang ingin menjual rumah atau tanahnya hanya mendapatkan komisi berupa uang 2.5% untuk penjualan rumah atau tanah seharga 100.000.000 keatas, dan mendapatkan persen atau komisi berupa uang kalau mendapatkan pembeli dan negosiasi berhasil seharga penjualan rumah atau tanah kurang dari 100.000.000. ke bawah akan mendapatkan uang komisi atau persen 5%. Tetapi apabila mereka tidak mendapatkan pembeli selama waktu yang ditentukan misal 3 bulan, tenaga mereka atau jerih payah mereka selama tiga bulan tersebut tidak dibayar.

Berkaitan dengan hal *wasathah (samsarah)* dilaksanakan dengan akad *Ju'alah*, ini meskipun tanpa mereka sadari bahkan kalau ditanya apa nama perkerja yang mereka lakukan sekarang menurut syariahnya mereka belum mengerti, tapi secara tidak sadar mereka jalankan praktik *Ju'alah* ini terbukti dari yang mereka laksanakan selama ini dalam bernegosiasi kalau mereka diminta batuan dari penjual untuk menjualkan rumah atau tanah, mereka hanya mendapat upah berupa persen atau komisi kalau mereka mendapatkan pembeli, dan dari penjual rumah atau tanah tersebut, tidak mendapat apa-apa kalau tidak berhasil mendapatkan pembeli.

Menurut Al-Jazairi dalam kitab *Fiqh Ala Madzahibin Arba'ah* dalam bukunya H. Ismail Nawawi, Pengupahan (*Ju'alah*) yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*jualah*) menurut syariah, menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Misalnya,

seseorang bisa berkata, "Barangsiapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian". Maka, orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah(upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit. Penggunaan kedua istilah ini sesuai dengan teks dan konteksnya.<sup>25</sup>

Dalam al-Qur'an dengan tegas Allah membolehkan memberikan upah kepada orang lain yang telah berjasa menemukan barang yang hilang. Hal itu ditegaskan dalam al-Qur'an suratat-Taubah 72

وَمَنْ يَجِدْ فَسَلِّمْ عَلَيْهِمْ خَبْرًا وَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمْ بَعْدَ إِخْرَاجِهِمْ عَلَىٰ مَا يَدْرُسُونَ  
وَمَنْ يَجِدْ فَسَلِّمْ عَلَيْهِمْ خَبْرًا وَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمْ بَعْدَ إِخْرَاجِهِمْ عَلَىٰ مَا يَدْرُسُونَ  
وَمَنْ يَجِدْ فَسَلِّمْ عَلَيْهِمْ خَبْرًا وَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمْ بَعْدَ إِخْرَاجِهِمْ عَلَىٰ مَا يَدْرُسُونَ  
وَمَنْ يَجِدْ فَسَلِّمْ عَلَيْهِمْ خَبْرًا وَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمْ بَعْدَ إِخْرَاجِهِمْ عَلَىٰ مَا يَدْرُسُونَ  
وَمَنْ يَجِدْ فَسَلِّمْ عَلَيْهِمْ خَبْرًا وَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمْ بَعْدَ إِخْرَاجِهِمْ عَلَىٰ مَا يَدْرُسُونَ

Allah menjanjikan kepada orang-orang mukmin, lelaki dan perempuan, (akan mendapat) surga yang dibawahnya mengalir sungai-sungai, kekal mereka di dalamnya, dan (mendapat) tempat-tempat yang bagus di surga 'Adn. Dan keridhaan Allah adalah lebih besar; itu adalah keberuntungan yang besar.(QS. At-Taubah : 72)<sup>26</sup>

*Ju'alah* adalah meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata, "Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekian".<sup>27</sup> *Ju'alah* ialah pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau

<sup>25</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Galia Indonesia, 2012), 188-189.

<sup>26</sup> Dept. Agama RI *Alqur'an dan terjemah* (Dept Agama RI, 2012)

<sup>27</sup> Rasjid Sulaiman, *Fiqh Islam* (Bandung: Sinar BAru Algesindo, 2008) 305.

kepandaian dari seorang guru, atau pencari/penemu hamba yang lari.<sup>28</sup> Istilah *Ju'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fukaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi *Ju'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.

Jadi Pekerjaan sebagai Perantara juga termasuk dalam *Ju'alah*, karena dalam pelaksanaannya menjualkan rumah atau tanah milik orang lain yang mereka bantu, mereka juga mendapatkan upah atau penghasilan dari pekerjaan mereka itu. Meskipun *Ju'alah* berbentuk upah atau hadiah sebagaimana ditegaskan oleh Ibnu Qudamah, ulama Mazhab Hanbali, Pertama, pada *ju'alah* upah atau hadiah yang dijanjikan hanya boleh diterima oleh orang yang menyatakan sanggup untuk mewujudkan apa yang menjadi objek pekerjaan atau perbuatan tersebut, jika pekerjaan atau perbuatan tersebut telah mewujudkan hasil dengan sempurna. Kedua, pada *Ju'alah* terdapat unsur gharar (penipuan, spekulasi, untunguntungan) karena di dalamnya terdapat ketidaktegasan dari segi batas waktu penyelesaian pekerjaan ataupun cara dan bentuk penyelesaian pekerjaannya.

Dengan kata lain, yang dipentingkan dalam *ju'alah* adalah keberhasilan pekerjaan, bukan batas waktu penyelesaian ataupun bentuk atau cara mengerjakannya. Ketiga, pada *ju'alah* tidak dibenarkan adanya pemberian imbalan upah atau hadiah sebelum pekerjaan dilaksanakan. Keempat, tindakan hukum yang dilakukan dalam *ju'alah* bersifat sukarela. Sehingga apa yang dijanjikan boleh saja

---

<sup>28</sup> Abdul Rahman Ghazaly,,*Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada ,Media Grup, 2010)141.



dibatalkan (fasakh) selama pekerjaan belum dimulai tanpa menimbulkan akibat hukum, Kelima, dari segi ruang lingkupnya, Mazhab Maliki menetapkan kaidah bahwa semua yang dibenarkan menjadi objek transaksi *Ju'alah* karena pihak yang menjanjikan upah pekerjaan tersebut telah mendapatkan manfaat dari kedua pekerjaan tersebut meskipun sumur yang digali tidak sampai menemukan air, atau meskipun pembantu rumah tangga itu belum cukup sebulan bekerja, padahal pihak yang melakukan pekerjaan tersebut tidak berhak menerima hadiah atau upah sebelum pekerjaan tersebut dilaksanakannya dengan sempurna.<sup>29</sup>

Pelaksanaan dalam system pengupahan menurut Al-Jazairi dalam buku H. Ismail Nawawi diantaranya mengandung hukum-hukum pengupahan (*Ju'alah*) yaitu sebagai berikut:

1. Pengupahan (*ju'alah*) adalah akad yang diperbolehkan. Kedua belah pihak yang bertransaksi dalam pengupahan diperbolehkan membatalkannya. Jika pembatalan terjadi sebelum pekerjaan dimulai maka pekerja tidak mendapatkan apa-apa. Jika pembatalan terjadi di tengah-tengah proses pekerjaan maka pekerja berhak mendapatkan upah atas pekerjaan.
2. Dalam pengupahan (*ju'alah*), masa pengerjaan tidak disyaratkan diketahui. Jika seseorang berkata, "Barangsiapa bisa menemukan untaku yang hilang, ia akan mendapatkan hadiah satu dinar". Orang yang berhasil menemukannya berhak atas hadiah tersebut walaupun menemukannya setelah sebulan atau setahun.
3. Jika pengerjaan dilakukan sejumlah orang maka upah atau hadiahnya dibagi secara merata antara mereka.

---

<sup>29</sup>*Ibid*

4. Pengupahan (*ju'alah*) tidak boleh pada hal-hal yang diharamkan. Jadi, seseorang tidak boleh berkata, "Barang siapa menyakiti atau memukuli si Fulan atau memakinya, ia mendapatkan upah (*ju'alah*) sekian"<sup>30</sup>.

Barang siapa menemukan barang tercecer atau barang hilang atau mengerjakan suatu pekerjaan dan sebelumnya ia tidak mengetahui kalau di dalamnya terdapat upah (*ju'alah*), ia tidak berhak atas upah tersebut kendati ia telah menemukan barang yang tercecer tersebut, karena perbuatannya itu ia lakukan secara suka rela sejak awal. Jadi, ia tidak berhak mendapatkan *ju'alah* tersebut kecuali jika ia berhasil menemukan budak yang melarikan diri dari tuannya, sebagai balas budi atas perbuatannya tersebut.

1. Jika seseorang berkata, "Barang siapa makan dan minum sesuatu yang diharamkan, ia berhak atas upah (*Ju'alah*)," maka *ju'alah* seperti itu diperbolehkan, kecuali jika ia berkata, "Barang siapa makan dan tidak memakan sesuatu daripadanya, ia berhak atas *Ju'alah*," *Ju'alah* seperti ini tidak sah.
2. Jika pemilik *ju'alah* dan pekerja tidak sependapat tentang besarnya *Ju'alah* maka ucapan yang diterima adalah ucapan pemilik *Ju'alah* dengan disuruh bersumpah. Jika kedua berbeda pendapat tentang pokok *Ju'alah* maka ucapan yang diterima ialah ucapan pekerja dengan disuruh bersumpah.

Pembatalan *Ju'alah* Madzab Malikiyah menyatakan, akad *ju'alah* boleh dibatalkan ketika pekerjaan belum dilaksanakan oleh pekerja ('amil). Sedangkan menurut Syafi'iyah dan Hanafiyah, akad *ju'alah* boleh dibatalkan kapanpun,

---

<sup>30</sup>Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Ciawi Bogor: Galia Indonesia, 2012) 192.

sebagaimana akad-akad lain, seperti *syirkah* dan *wakalah*, sebelum pekerjaan diselesaikan secara sempurna. Jika akad dibatalkan di awal, atau di tengah berlangsungnya kontrak, maka hal itu tidak masalah, karena tujuan akad belum tercapai. Jika akad dibatalkan setelah dilaksanakannya pekerjaan, maka 'amil boleh mendapatkan upah sesuai yang dikerjakan.

Pembatalan *Ju'alah* dapat dilakukan oleh kedua belah pihak (orang yang kehilangan barang dengan orang yang dijanjikan *Ju'alah* atau orang yang mencari barang) sebelum bekerja. Jika pembatalan datang dari orang yang bekerja mencari barang, maka ia tidak mendapatkan upah sekalipun ia telah bekerja. Tetapi, jika yang membatalkannya itu pihak yang menjanjikan upah maka yang bekerja berhak menuntut upah sebanyak pekerjaan yang telah dilakukan.<sup>31</sup>

Begitu juga dalam hal Keperantaraan (*wasathah*) dijalankan dengan akad *samsarah (bai' al-samsarah)*, maka jangka waktu pelaksanaan *wasathah* tidak harus jelas, dan pendapatan yang diterima *Wasith* sesuai dengan hasil penjualan; dan jika tidak berhasil melakukan penjualan atau menjual dengan harga yang sama dengan harga yang ditentukan oleh pemiliknya, maka *Wasith* tidak berhak memperoleh keuntungan.<sup>32</sup>

Dalam hal Keperantaraan (*wasathah*) dijalankan dengan akad *samsarah (bai' al-samsarah)*, penerapan praktik ternyata sudah diterapkan oleh umumnya para makelar dalam pelaksanaan kegiatan sehari-hari kalau mereka mendapat orderan membantu menjualkan rumah atau tanah, apabila mereka berhasil menjualkan

---

<sup>31</sup>Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010)143.

<sup>32</sup>Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keprantaraan (*Washatah*) dalam bidang property

rumah atau tanah baru mereka mendapat upah atas pekerjaan mereka, kalau tidak berhasil mereka tidak mendapat apa-apa. Untuk menghindari agar jangan sampai terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Demikian juga imbalan jasanya harus ditetapkan bersama terlebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya kalau nilainya besar, ditanda tangani lebih dahulu perjanjiannya dihadapan notaries.

Sebagai dasar bisa kita lihat pada Surah Almaidah ayat :1,

وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ  
 وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ  
 وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ  
 وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ  
 (1)

*“Artinya* :Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu<sup>33</sup>. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendakinya. (Al-Maidah:1)<sup>34</sup>

Pada masyarakat Kecamatan Tulungagung berlaku kebiasaan, bahwa imbalannya tidak ditentukan dan hanya berlaku sebagaimana adanya, misalnya 2,5%., semakin rendah nilai transaksi jual beli, maka presentasinya semakin tinggi dan semakin tinggi nilai transaksi, maka semakin rendah presentasinya. Jumlah yang

---

<sup>33</sup>Aqad (perjanjian) mencakup: janji praseta hamba kepada Allah dan Perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya.  
<sup>34</sup>Dept.Agama RI *Alqur’andan terjemah* (Dept Agama RI, 2012)

menggunakan adat istiadat ini dibenarkan oleh Islam karena adat bisa dijadikan hukum. Kebiasaan semacam ini pun dapat dibenarkan oleh syariat, sesuai kaidah hukum Islam.

?????????? ????????????????

" Adat kebiasaan itu, diakui sebagai sumber hukum."<sup>35</sup>

Atas dasar itulah adat kebiasaan, adat kebiasaan yang berlaku di masyarakat Islam serta tidak melanggar dengan ketentuan syari'at dapat di tetapkan sebagai sumber hukum yang berlaku. Sedangkan adat yang menyimpang dari ketentuan syari'at, walaupun banyak di kerjakan orang tetapi tidak dapat di jadikan sumber hukum. Sesuatu di katakan baik, jika tiada nash yang menetapkannya di tentukan oleh penilaian akal dan di terima oleh masyarakat

Oleh karena itu, maka untuk sahnya pekerjaan makelar tersebut harus memenuhi beberapa syarat: 1) Persetujuan kedua belah pihak 2) Motif akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. 3) Objek akad bukan mengandung hal- hal yang maksiat atau haram.<sup>36</sup>. Bagi makelar hendaknya ikhlas dalam bekerjanya, menjauhkan diri dari penipuan dan kongkolikong, maka upah harus diketahui dan pekerjaannya bernilai bagi manusia. Cara usahanya pun tidak boleh subhat. Dengan demikian ia juga berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus segera memberikan imbalannya

Secara praktis, pemakelaran terealisasi dalam bentuk transaksi dengan

---

<sup>35</sup>Abdul Waid *Kumpulan Kaidah Ushul Fiqh*, (IRCisoD Bangun tapan, Jogjakarta, cetakan pertama, 2014) 149

<sup>36</sup>Ad-Duwaisyi, Ahmad bin Abdurrazaq, *Kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*, (Bogor:Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004) 124

kompensasi upah 'aqdu ijarah atau dengan komisi *aqdu Ju'alah*. Maka syarat-syarat dalam pemakelaran mengacu pada syarat-syarat umum 'aqad atau transaksi menurut aturan fikih Islam. Syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada al-aqidani (penjual dan pembeli) dan al-shigat. Sedangkan seorang makelar hanya dibebankan syarat al-tamyiz tanpa al-aqlu wal bulugh seperti yang disyaratkan pada al-aqidani, sebab seorang makelar hanya sebagai penengah dan tidak bertanggung jawab atas transaksi.<sup>37</sup>

Adapun hikmah adanya *samsarah* adalah dimana manusia itu saling membutuhkan satu sama lain dalam mengisi kehidupannya. Banyak orang yang tidak mengerti cara membeli atau menjual barang mereka. Maka dalam keadaan demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku *samsarah* yang mengerti betul dalam hal penjualan dan pembelian barang dengan syarat mereka akan memberi upah atau komisi kepada makelar tersebut.

Seperti yang telah di uraikan di atas, jelaslah bahwa *samsarah* itu merupakan suatu perantara perdagangan antara penjual dan pembeli. Pihak *samsarah* berhak mendapat upah dan berkewajiban bekerja semaksimal mungkin sehingga tidak ada yang merasa dirugikan dalam pemenuhan hak baik dari pihak *samsarah* sendiri maupun dari pihak perusahaan. Kewajiban pihak perusahaan adalah membayar upah para pekerja (*simsar*) dimana mereka telah bekerja untuk perusahaan dengan semaksimal mungkin. Kegunaan adanya *samsarah* adalah untuk mencegah adanya orang-orang yang tidak bertanggung jawab.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup>Saifuddin Mujtaba 240

<sup>38</sup>M.AliHasan,*Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta.:PT Raja Grafindo Persada,2003)289-290.

Jumlah upah atau imbalan jasa juga harus dimengerti betul oleh orang yang memakai jasa tersebut, jangan hanya semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban, pihak pemakai jasa harus memberikan kepada makelar yaitu menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban di antara mereka.

Jadi makelar (*samsarah*) adalah hanya berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain bahwa makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli. Makelar yang terpercaya tidak di tuntutan resiko sehubungan dengan rusaknya atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan sebelah pihak.

Adapun hokum praktik permakelaran menurut Al-Sarakhsi dalam buku Sofwan S. Harahap, dijelaskan secara umum adalah boleh berdasarkan Hadist Qais bin Ghurzah Al-Kinani yang menyatakan bahwa kami bisa membeli beberapa *wasaaq* di Madinah, dan biasa menyebut diri kami dengang *samsirah* (bentuk plural dari *simsar*, makelar). Kemudian Rasulullah saw, keluar menghampiri kami dan menyebut kami dengan nama yang lebih baik dari sebutan kami. Beliau menyatakan wahai para *tujjar*(bentuk plural dari *tajjir* adalah pedagang), jual beli itu sesungguhnya selalu dihinggapi kelalaian dan sesumpah, maka bersihkan dengan sedekah.<sup>39</sup>

Yang perlu dipahami adalah fakta permakelaran yang disampaikan oleh Muhammad bin Abi Al-Fath, dinyatakan dalam hadist Raslullah Saw, sebagaimana dijelaskan oleh as- Sarakhsi, yang bekerja untuk orang lain dengan kompensasi upah

---

<sup>39</sup> Sofwan S.Harahap, *Etika Bisnis dalam perspektif Islam*, (Jakarta PT. Salemba Empat,2011)125-126

atau bonus, baik untuk menjual atau membeli.<sup>40</sup>

Ulama penganut Hanbali, Muhammad bin Abi Al-Fath, telah menyatakan definisi permakelaran dalam kitabnya Al-mutalli, yang dalam fikih dikenal dengan *samsarah* atau *dalal* tersebut seraya menyatakan bahwa jika seseorang dalam transaksi jual-beli menunjukan, dikatakan saya telah menunjukan Anda pada sesuatu dengan *difathah dalnya*, *dalalat(an)* dan *dilalat(an)* serta *dhommah dalnya*, *dalut(an)* atau *dululat(an)*, jika Anda menunjukan kepadanya maka orang itu adalah *simsar* (makelar) antara keduanya (pemilik dan pembeli) dan disebut juga dalal.<sup>41</sup>

Menurut Ismail Nawawi, suatu keterangan tentang fenomena perantara (*simsar*) itu sebagai berikut Dari Ibnu Abbas r.a dalam perkara perantara (*simsar*) ini beliau berkata “tidak apa-apa ,kalauseseorang berkata, jualah kain itu dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk engkau” (HR. Bukhari). Kelebihan dari fenomena perantara jual beli sebagaimana diatas adalah sebagai berikut :

1. Adanya harga kelebihan dari harga yang telah ditetapkan dari orang yang telah mempunyai barang atau komoditas yang di jual.
2. Kelebihan barang atau komoditas yang telah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik komoditas tersebut.<sup>42</sup>

Berdagang secara perantaraan (*simsar*) diperbolehkan dalam Islam asal itidak menyimpang dari ketentuan jual beli berdasarkan syariah sebagaimana yang telah disebutkan di atas.

---

<sup>40</sup>*Ibid* 126

<sup>41</sup>*Ibid* 126

<sup>42</sup>Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Ghalia Indonesia Ciawi Bogor, April 2012) 82.



Adapun sebab-sebab pemakelaran yang tidak diperbolehkan oleh Islam yaitu:

1. Jika pemakelaran tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap pembeli.
2. Jika pemakelaran tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap penjual.<sup>43</sup>

Dari batas-batas tentang permakelaran, dapat disimpulkan bahwa permakelaran dilakukan oleh seseorang terhadap orang lain yang berstatus sebagai pemilik (*maalik*), bukan dilakukan oleh seseorang terhadap makelar yang lain. Karena itu memakelari makelar, atau *samsarah ala samsarah* tidak diperbolehkan sebab kedudukan makelar adalah orang tengah atau orang yang mempertemukan, dua kepentingan yang berbeda, kepentingan penjual dan pembeli. Jika dia menjadi penengah orang tengah, maka statusnya tidak lagi sebagai penengah, gugurlah kedudukannya sebagai penengah atau makelar, inilah fakta makelar dan permakelaran.

## **2. Temuan Penelitian di Kecamatan Kedungwaru**

### **a. Praktik Keperantaraan (*Wasathah*) Dalam Bidang Properti**

Perantara atau makelar properti berperan menegosiasikan penjualan properti antara penjual dan pembeli dengan menerima imbalan upah atau komisi tertentu. Perantara atau makelar profesional harus bertindak bagi kepentingan penjual dan pembeli dan bukan untuk kepentingan diri sendiri. Perantara atau makelar properti juga harus mampu memberikan solusi apabila ada

---

<sup>43</sup>Ad-Duwaisyi, Ahmad bin Abdurrazaq, *Kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*, (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004) 124.

ketidaksesuaian antara penjual dan pembeli dengan pendekatan sama-sama menguntungkan sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Tugas dasar seorang perantara atau makelar rumah atau tanah sebenarnya adalah sebagai penghubung, karena ia akan menjadi orang yang menjembatani kepentingan semua pihak. Perantara atau makelar rumah atau tanah itu harus bisa mempertemukan kepentingan dari pihak penjual dan pembeli sehingga mereka bisa sama-sama mendapatkan kepuasan dari transaksi itu. Dikatakan memperoleh kepuasan bila pemilik rumah atau tanah dapat menjual dengan harga yang pantas dan pembeli dapat memperoleh rumah atau tanah yang diinginkan dengan harga wajar. Hasil akhir dari brooker adalah memperoleh komisi dari jasa layanan mereka.<sup>44</sup>

Menjadi seorang perantara atau makelar tidaklah mudah, ia dituntut untuk mengetahui dengan baik tentang banyak hal dari yang bersifat teknis yang kasat mata seperti rumah atau tanah itu sendiri, pemasaran, penaksiran rumah atau tanah, seluk beluk negosiasi, kemampuan / keadaan finansial para pihak, hukum perdata dan pidana hingga samapai ke hal yang bersifat pribadi dan tak terlihat namun terasa yaitu kondisi psikologis mereka.

Seperti halnya yang dilakukan oleh, Ibu Siti Afifah 48 tahun yang beralamat di Kapten Kasihin Plandaan, Kedungwaru Tulungagung juga menyampaikan hal yang serupa :

*“Saya diminta tolong menjualkan rumah atau tanah punya orang ini mas kadang-kadang dapat kadang tidak, tergantung rezekian mas, nanti kalau laku saya akan diberi imbalan 2,5% untuk setiap penjual yang mendapatkan pembeli diatas Rp100.000.000. kalau penjualan rumah atau tanah kurang dari 100.000.000., kita minta 5 % mas, begitu kesepekatanya mas. Biasanya antara*

---

<sup>44</sup> Heri Abdulah, broker property, <https://herisemanggi.wordpress.com/profesi-broker-property/2013/01/29> diakses 22.04.2016.

*pembeli dan penjual dipertemukan, begitu tata caranya, kalau mencari keuntungan tidak berani mas, karena tanah atau rumah itu bagi orang Jawa merupakan yang sacral takut mas nanti kena tulah, bukan keuntungan yang didapat tapi musibah yang kita terima. Tapi kalau dalam waktu yang ditentukan penjual kami belum dapat pembeli, biasanya 3 bulan mas kami tidak dapat pembeli, tidak dapat apa-apa dan penjual boleh mencari orang lain untuk menjadi perantara.”<sup>45</sup>*

Ibu Afifah juga menjelaskan kita ada tim mas, kalau dapat bagi-bagi yang namanya rezeki, kalau tidak dibagi-bagi mesti ada saja kejadian musibah yang menimpa kita, pengeluaran kita bisa lebih besar dari nantinya, kalau tidak dapat pembeli sampai waktu yang ditentukan, tidak dapat apa-apa, kita ikhlas saja.

Selanjutnya sebagaimana Ibu Afifah, Bapak Hadisuwito, 65 tahun, beralamatkan di Jl. Wahidin Sudiro Husodo, No.16 Desa Kenayan Kecamatan Kedungwaru, juga bertutur tentang pekerjaannya sebagai perantara penjualan rumah atau tanah untuk membantu orang membutuhkan untuk dijual rumah atau tanahnya, berikut penuturannya:

*“Kalau ada orang minta bantuan kepada kita ya kita bantu mas, menjualkannya mencarinya, biasanya saya langsung menghubungi dengan teman-teman saya, apakah ada yang berminat atau ada mempunyai teman yang mencari rumah atau tanah, dengan membentuk relasi seperti ini mas, lebih cepat lakunya. Kalau nanti laku kita mengadakan perjanjian dengan yang akan menjual rumah atau tanah, 2.5% untuk penjualan 100.000.000. ke atas, kalau untuk penjualan rumah atau tanah yang kurang dari 100.000.000. kami minta 5%, kitakan punya tim mas nanti tidak kebagian. Kesepakatan seperti itu dari pertemuan dengan penjual waktu dia meminta kita untuk menjualkan rumah atau tanah. Kalau lebih dari itu kita tidak berani mas, nanti kita kena tulah mas. Gelandang kami yang menjualkan, biasanya rumah atau tanah kami juga ikut terjual atau kena musibah mas.”<sup>46</sup>*

Bapak Hadi Suwito juga menjelaskan bahwa sebagai makelar atau perantara rumah atau tanah beliau menganggap bahwa dalam pekerjaan memerlukan relasi (*tim work*) atau teman-teman yang membantu kita untuk melancarkan pekerjaan,

---

<sup>45</sup>Wawancara dengan Ibu.Siti Afifah, tanggal 28 April 2016

<sup>46</sup> Wawancara dengan Bp. Hadi Suwito, tanggal 28 April 2016

agar lebih cepat untuk mendapatkan pembeli. Kita mengadakan perjanjian dengan yang akan menjual rumah atau tanah, kita akan mendapatkan komisi 2.5% untuk penjualan 100.000.000. ke atas, dan juga kalau untuk penjualan rumah atau tanah yang kurang dari 100.000.000. kita akan mendapatkan 5%, Kesepakatan seperti itu dari pertemuan dengan penjual waktu dia meminta kita untuk menjualkan rumah atau tanah. Kalau lebih dari itu kita tidak berani, nanti kita kena tular. nggelandang atau kena musibah.

Begitu juga pada saat kita bertamu kerumah Bapak Salifri, 62 tahun, alamat Dusun Srigading Desa Plosokandang, Kecamatan Kedungwaru, beliau bercerita :

*“Seperti teman-teman yang lain juga, kalau saya diminta tolong menjualkan rumah atau tanah, memang sudah ada pembicaraan terlebih dahulu dengan orang yang mau menjual rumah atau tanah kalau nanti tanahnya laku kami diberi komisi 2.5% untuk penjualan 100.000.000. ke atas, kalau penjualan tanah atau rumah tersebut harganya kurang dari 100.000.000. kita diberi komisi 5% mas, itu sudah lumrah mas, kalau menjualkan tanah untuk mencari untung sendiri tidak berani mas, takut kualat mas, menurut kami orang jawa tanah itu adalah sesuatu sakral mas, Kalau dalam waktu yang telah ditentukan kita tidak mendapat pembeli, pihak penjual boleh memindahkan meminta bantuan kepada orang lain, dan kita tidak dapat apa-apa mas. Kalau Fatwa DSN-MUI tersebut kita belum mengetahui mas, kami hanya berpatukan kepada yang 2.5% itu saja mas.”<sup>47</sup>*

Sedangkan menurut Ibu Afifah, Bapak Hadisawito dan Bapak Salifri sebagai makelar atau perantara yang bertempat tinggal di Kecamatan Kedungwaru juga menceritakan pengalaman mereka yang ternyata juga ada kesamaan dengan cerita bapak Mulyono, Bapak Hartono dan Bapak H. Badrun yang bertempat tinggal di Kecamatan Tulungagung Kota, tentang Pekerjaan yang mereka tekuni sebagai makelar atau perantara sama sependapat bahwa dalam membantu orang untuk menjualkan rumah atau tanah, sama-sama membuat akad, tapi tidak tertulis, sama-

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Bp. Salipri, tanggal 1 Mei 2016

sama hanya boleh mendapat komisi 2.5% untuk penjualan diatas 100.000.000. dan 5% untuk penjualan rumah atau tanah di bawah 100.000.000. dan sama-sama hanya membantu secara ikhlas mendapatkan apa yang sudah menjadi keyakinan mereka sebagai orang jawa yang menganggap rumah atau tanah adalah sesuatuyang sakral.

Kalau keluarnya Fatwa DSN-MUI Nomor 93, sama-sama juga belum mengetahui, mereka hanya berpatukan kepada yang 2.5% itu saja, dan juga dalam waktu yang telah ditentukan tidak mendapat pembeli, pihak penjual boleh memindahkan meminta bantuan kepada orang lain, dan mereka juga tidak mendapatkan apa-apa.

**b. Relevasi Keperantaraan (*wasathah*) dalam bidang Properti menurut Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014**

Seperti halnya praktik keperantaraan (*wasathah*) dalam bidang property yang peneliti temukan di Kecamatan Tulungagung, ternyata begitu juga praktik perantara atau makelar, yang terdapat di Kecamatan Kedungwaru memiliki kesamaan satu dengan yang lainnya.

Menurut Hamzah Ya'qub *samsarah* (makelar) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli<sup>48</sup> Jadi *samsarah* adalah perantara antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual-beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama tersebut.

---

<sup>48</sup>Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992) 269

Begitu juga halnya praktik yang terjadi di Kecamatan Kedungwaru, perantara atau makelar melakukan pekerjaannya untuk menjualkan rumah atau tanah yang diminta oleh penjual, telah melaksanakan kesepakatan, dengan penjual apabila dapat menjualkan rumah atau tanah, seharga Rp 100.000.000. maka perantara atau makelar akan mendapatkan upah atau komisi 2.5%, dan apabila menjualkan rumah atau tanah seharga kurang dari Rp.100.000.000. maka upah yang akan diberikan oleh penjual sebesar 5%, tapi itu juga tidak menjadi patokan yang mutlak, karena ada sebagian penjual juga tidak selalu memberikan upah sesuai ketentuan tersebut, yang diberikan kepada perantara atau makelar masih bisa ditawar,

Setelah rumah atau tanah laku masih bisa dilakukan negosiasi dengan perantara atau makelar, kalau pemilik rumah atau tanah merasa keberatan, maka bisa saja yang tadinya 2.5% menjadi 2%, yang tadinya 5% menjadi 4% atau 3% juga tetap diterima oleh perantara atau makelar di Kecamatan Kedungwaru ini. Karena perantara atau makelar beranggapan pekerjaan mereka hanya tolong menolong, sekedar membantu pembeli menjualkan rumah atau tanah mereka. Disamping akad yang dibuat tidak tertulis, ada anggapan sebagian perantara bahwa patokan upah yang 2.5% dan 5% adalah merupakan adat kebiasaan yang turun temurun sudah dilakukan.

Dalam hal ini Yusuf Qardhawi berpendapat makelar bagi orang luar daerah dibolehkan, karena dapat melancarkan keluar masuknya barang dari luar ke dalam daerah dengan perantaraan si makelar tersebut dengan demikian mereka akan mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup>Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Ter. Mu'alam Hamidy), (Surabaya : Bina Ilmu 1993)

Ada yang menarik kalau kita melihat perantara atau makelar di Kabupaten tulungagung ini dengan Fatwa DSN-MUI No.93/DSN-MUI/IV/2014 yang salah satunya memerintahkan menerapkan *Wakalah bil ujarah* dengan akad *ijarah*. Dalam pelaksanaannya dilapangan ternyata tidak terdapat *wakalah bil ujarah* dengan akad *ijarah*, sebagaimana dijelaskan dalam fatwa DSN-MUI No.93 tahun 2014 tersebut adalah: Dalam hal *wasathah* dijalankan dengan akad *wakalah bil ujarah* berlaku ketentuan akad *ijarah*; di antaranya harus jelas jangka waktu pelaksanaannya dan jumlah *ujrah* yang akan diterima perantara (*Wasith/wakil*). Dalam hal tujuan tidak tercapai, *Ajir* (perantara) berhak mendapat *ujrah* yang telah disepakati atau *ujrah mitsli* (wajar yang sepadan dengan kualitas/kuantitas usaha yang telah dilakukannya).<sup>50</sup>

Kenyataan yang kita temukan di Kecamatan Kedungwaru ini adalah upah yang dijanjikan akan dibayar apabila perantara atau makelar mendapat pembeli atas rumah atau tanah apabila terjual, kalau dalam waktu yang ditentukan misalnya 3 bulan, perantara atau makelar tidak mendapat pembeli, maka upah jerih payah selama 3 bulan mencarikan pembeli juga tidak ada hitungannya, yang dimaksudkan dalam akad *ijarah* sewa menyewa tenaga tidak berlaku di Kecamatan kedungwaru ini, dapat pembeli upah atau komisi dibayar, kalau tidak mendapatkan pembeli, upah atau komisi tidak dibayarkan oleh pemilik rumah atau tanah. Jadi pekerjaan yang dilakukan oleh perantara atau makelar hanya tolong menolong saja dengan keikhlasan hati.

Yang relevan menurut fatwa DSN-MUI No.93/DSN-MUI/IV/2014 dan pada

---

<sup>50</sup>Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keprantaraan (*Wasathah*) dalam bidang property.

praktiknya terdapat di Kecamatan Kedungwaru adalah pada pelaksanaan akad *Samsarah* dan *Ju'alah*. Pada akad keprantaraan (*wasathah*) dijalan dengan akad *samsarah* berlaku ketentuan sebagai berikut, maka jangka waktu pelaksanaan *wasathah* tidak harus jelas, dan pendapatan yang diterima *Wasith* sesuai dengan hasil penjualan; dan jika tidak berhasil melakukan penjualan atau menjual dengan harga yang sama dengan harga yang ditentukan oleh pemiliknya, maka *Wasith* tidak berhak memperoleh keuntungan.<sup>51</sup>

Bentuk kerja sama yang dilakukan dalam *samsarah* adalah bentuk kerja sama perantara, dimana pihak *samsarah* hanya berkewajiban menjualkan barang milik pedagang'penjual. Oleh karena itu, maka untuk sahnya pekerjaan makelar tersebut harus memenuhi beberapa syarat: 1) Persetujuan kedua belah pihak 2) Motif akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. 3) Objek akad bukan mengandung hal-hal yang maksiat atau haram.<sup>52</sup>

Bahwa pemakelaran itu dilakukan oleh seseorang terhadap orang lain, yang berstatus sebagai pemilik (*mâlik*). Bukan dilakukan oleh seseorang terhadap sesama makelar yang lain. Karena itu, memakelari makelar atau *samsarah 'ala samsarah* tidak diperbolehkan. Sebab, kedudukan makelar adalah sebagai orang tengah (*wasîth*). Atau orang yang mempertemukan (*muslih*) dua kepentingan yang berbeda; kepentingan penjual dan pembeli. Jika dia menjadi penengah orang tengah (*wasîth al wasîth*), maka statusnya tidak lagi sebagai penengah. Dan gugurlah kedudukannya sebagai penengah, atau makelar.

---

<sup>51</sup>Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 tentang praktik Keprantaraan (*Washatah*) dalam bidang property

<sup>52</sup>Ad-Duwaisyi, Ahmad bin Abdurrazaq, *Kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*, (Bogor:Pustaka Imam Asy-Syafi'i,2004)124



Berkaitan dengan hal *wasathah (samsarah)* dilaksanakan dengan akad *Ju'alah*, ini meskipun tanpa mereka sadari bahkan kalau ditanya apa nama perkerja yang mereka lakukan sekarang menurut syariahnya mereka belum mengerti, tapi secara tidak sadar mereka jalankan praktik *Ju'alah* ini terbukti dari yang mereka laksanakan selama ini dalam bernegosiasi kalau mereka diminta batuan dari penjual untuk menjaulkan rumah atau tanah, mereka hanya mendapat upah berupa persen atau komisi kalau mereka mendapatkan pembeli, dan dari penjual rumah atau tanah tersebut, tidak mendapat apa-apa kalau tidak berhasil mendapatkan pembeli.

Pengupahan (*Ju'alah*) yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*jualah*) menurut syariah, menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Misalnya, seseorang bisa berkata, "Barangsiapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian". Maka, orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah(upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit. Penggunaan kedua istilah ini sesuai dengan teks dan konteksnya.<sup>53</sup>

Pekerjaan sebagai perantara juga termasuk dalam *Ju'alah*, karena dalam pelaksanaannya menjualkan rumah atau tanah milik orang lain yang mereka bantu, mereka juga mendapatkan upah atau penghasilan dari pekerjaan mereka itu. Meskipun *Ju'alah* berbentuk upah atau hadiah sebagaimana ditegaskan oleh Ibnu Qudamah, ulama Mazhab Hambali, Pertama, pada jualah upah atau hadiah yang

---

<sup>53</sup>Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Ciawi Bogor: Galia Indonesia, 2012) 188-189.

dijanjikan hanya boleh diterima oleh orang yang menyatakan sanggup untuk mewujudkan apa yang menjadi objek pekerjaan atau perbuatan tersebut, jika pekerjaan atau perbuatan tersebut telah mewujudkan hasil dengan sempurna. Kedua, pada *Ju'alah* terdapat unsur gharar (penipuan, spekulasi, untunguntungan) karena di dalamnya terdapat ketidaktegasan dari segi batas waktu penyelesaian pekerjaan ataupun cara dan bentuk penyelesaian pekerjaannya.

Dengan kata lain, yang dipentingkan dalam *Ju'alah* adalah keberhasilan pekerjaan, bukan batas waktu penyelesaian ataupun bentuk atau cara mengerjakannya, pada *ju'alah* tidak dibenarkan adanya pemberian imbalan upah atau hadiah sebelum pekerjaan dilaksanakan. Tindakan hukum yang dilakukan dalam *ju'alah* bersifat sukarela. Sehingga apa yang dijanjikan boleh saja dibatalkan (*fasakh*) selama pekerjaan belum dimulai tanpa menimbulkan akibat hukum.

### **3. Temuan Penelitian di Kecamatan Sumbergempol .**

#### **a. Praktik keperantaraan (*wasathah*) dalam bidang properti.**

Aktifitas seorang makelar tidak terikat dengan suatu barang, seperti yang kita ketahui sekarang yaitu sebutan dengan makelar rumah atau tanah. Orang yang menjadi perantara antara pemilik tanah dengan calon pembeli.<sup>54</sup> Namun terkadang istilah makelar hanya tertuju pada hal-hal yang berbau rumah atau tanah saja atau tertuju padanya. Tetapi semua kegiatan dan aktifitas ekonomi yang menghubungkan antara penjual dengan pembeli, maka ia disebut dengan makelar.

Perantara atau makelar bertugas sebagai perantara dalam menjualkan barang-

---

<sup>54</sup>Indrawan WS, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Masa Kini*, (Jombang: Lintas Media, 1999) 200

barang dagangan, baik atas nama sendiri maupun atas nama perusahaan pemilik barang.<sup>55</sup> Berdagang secara *simsar* ini dibolehkan dalam agama selama dalam pelaksanaannya tidak terjadi penipuan. Dengan demikian antara pemilik barang dan makelar dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh pihak makelar.

Untuk menghindari jangan sampai terjadi hal-hal yang tidak diinginkan maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Demikian juga dengan imbalan jasanya harus ditetapkan bersama lebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya kalau nilainya besar, ditandatangani lebih dahulu perjanjiannya didepan notaris.<sup>56</sup>

Dalam berbagai aktifitas ekonomi, kehadiran makelar mampu menambah kegiatan aktifitas perekonomian dengan mengalami kemudahan dalam pemenuhan barang-barang kebutuhan. Tidak jarang seorang makelar mampu menghubungkan antara penjual dan pembeli tanpa menghadirkan keduanya dalam satu akad atau dalam suatu transaksi perjanjian yang dibuat keduanya. Tetapi makelarlah yang membuat pengikatan janji tersebut dalam menghubungkan keduanya. Dikarenakan tugas makelar ialah menjadi penghubung dan perantara barang dari si pemilik barang dengan calon pembeli

Selanjutnya peneliti menemui Bapak Widigdo, 51 tahun, alamat Desa Bendil Jati Wetan, Kecamatan Sumbergempol, dan beliau menceritakan tentang pekerjaannya sebagai makelar rumah atau tanah sebagai berikut :

*“Untuk menjualkan rumah atau tanah, biasanya mas kita menemui penjual atau kita yang ditemui penjual setelah itu dengan dasar pertemuan itu dalam pembicaraan dengan orang yang mau menjual rumah atau tanah, kita adakan*

---

<sup>55</sup>Ibnu Mas'ud, Zainal Abidin S, *Fiqh Madzhab Syafi'i edisi 2*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000) 50

<sup>56</sup>Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2003) 132

*akad meskipun lisan, kalau nanti rumah atau tanahnya laku kami diberi komisi 2.5% untuk penjualan 100.000.000. keatas, kalau penjualan tanah atau rumah tersebut harganya kurang dari 100.000.000. kita diberi komisi 5% mas, itu sudah lumrah mas, kalau menjualkan tanah untuk mencari untung sendiri tidak berani mas, takut kualat mas, menurut kami orang jawa tanah itu adalah sesuatu sacral mas, Kalau dalam waktu yang telah ditentukan kita tidak mendapat pembeli, pihak penjual boleh memindahkan meminta bantuan kepada orang lain, dan kita tidak dapat apa-apa mas. Kalau Fatwa DSN-MUI tersebut kita belum mengetahui mas, kami hanya berpatukan kepada yang 2.5% dan 5% itu saja mas.”<sup>57</sup>*

Ternyata menurut Bapak Widigdo, kalau menjadi perantara itu harus aktif mencari orang yang menjual tanah atau rumah, bukan hanya kita menunggu dimintai bantuan, dengan pertemuan itulah terjadi akad penyerahan untuk dijualkan tanah atau rumahnya. Kalau nanti laku kami diberi komisi 2.5% untuk penjualan 100.000.000. keatas, kalau penjualan tanah atau rumah tersebut harganya kurang dari 100.000.000. kita diberi komisi 5% mas, itu sudah lumrah mas, kalau menjualkan tanah untuk mencari untung sendiri tidak berani mas, takut kualat mas, menurut kami orang jawa tanah itu adalah sesuatu sacral mas, kalau dalam waktu yang telah ditentukan kita tidak mendapat pembeli, pihak penjual boleh memindahkan meminta bantuan kepada orang lain, dan kita tidak dapat apa-apa

Begitu juga dengan Bapak Abdul Majid, 55 tahun, alamat Desa Wonorejo, Sumbergempol, menuturkan pekerjaannya sebagai makelar :

*“Kalau saya diminta tolong menjualkan rumah atau tanah, memang sudah ada pembicaraan terlebih dahulu dengan orang yang mau menjual rumah atau tanah kalau nanti tanahnya laku kami diberi komisi 2.5% untuk penjualan 100.000.000. ke atas, kalau penjualan tanah atau rumah tersebut harganya kurang dari 100.000.000. kita diberi komisi 5% mas, itu sudah lumrah mas, kalau menjualkan tanah untuk mencari untung sendiri tidak berani mas, menurut kami orang jawa tanah itu adalah sesuatu sakral mas, kalau ada yang berani mengambil untung banyak jadi sakit-sakitan umurnya tidak panjang seperti teman saya satu desa ini juga, dan juga kalau uang hasil menjualkan tanah tidak boleh untuk membeli kendaraan seperti motor atau mobil. Kalau dalam waktu yang telah ditentukan kita tidak mendapat pembeli, pihak penjual boleh memindahkan meminta bantuan kepada orang lain, dan kita tidak dapat apa-apa mas. Kalau*

---

<sup>57</sup> Wawancara dengan Bp. Widigdo, tanggal 3 Mei 2016

*Fatwa DSN-MUI tersebut kita belum mengetahui mas, kami hanya berpatukan kepada yang 2.5% itu saja mas.*"<sup>58</sup>

Bapak Abdul Majid, begitu panjang lebar menuturkan pekerjaannya sebagai makelar, meskipun pekerjaan tersebut sekarang dijadikan pekerjaan sambilan, tapi kalau lagi untung lumayan. Kalau nanti laku kami diberi komisi 2.5% untuk penjualan Rp100.000.000. keatas, kalau penjualan tanah atau rumah tersebut harganya kurang dari Rp100.000.000. kita diberi komisi 5% mas, itu sudah lumrah dilaksanakan di sini, kalau menjualkan tanah untuk mencari untung sendiri tidak berani mas, takut kualat mas, bisa sakit-sakitan sampai meninggal dunia, menurut kami orang jawa tanah itu adalah sesuatu sacral mas, Kalau dalam waktu yang telah ditentukan kita tidak mendapat pembeli, pihak penjual boleh memindahkan meminta bantuan kepada orang lain, dan kita tidak dapat apa-apa, kita membantu hanya dengan keikhlasan.

**b. Relevansi Keperantaraan (*wasathah*) dalam bidang Properti menurut Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014.**

Makelar harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan, bisnis yang haram dan syubhat (yang tidak jelas halal/haramnya).Ia berhak menerima imbalan setelah berhasil melakukan akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus segera memberikan imbalannya, karena upah atau imbalan pekerja dapat meningkatkan kesejahteraan pekerja yang bersangkutan.<sup>59</sup>

Praktik keperantaran (*wasathah*) dalam bidang properti dilaksanakan

---

<sup>58</sup> Wawancara dengan Bp. Muhammad Ali, tanggal 5Mei 2016

<sup>59</sup>Tjiptoherijanto Prijono, *Prospek Perekonomian Indonesia dlm rangka Globalisasi*,( Rineka Cipta, Jakarta:1997), hlm.100

menurut Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014, bisa kita lihat dalam fatwa DSN-MUI tersebut, Keperantaraan (*Wasathah*) tanpa melibatkan lembaga keuangan syariah, boleh menggunakan akad *wakalah bil ujarah*, akad *Ju'alah*, atau akad *samsarah* (*bai' al-samsarah*) dengan ketentuan sebagai berikut:

Dalam hal *wasathah* dijalankan dengan akad *wakalah bil ujarah* berlaku ketentuan akad *ijarah*; di antaranya harus jelas jangka waktu pelaksanaannya dan jumlah *ujrah* yang akan diterima perantara (*Wasith/wakil*). Dalam hal tujuan tidak tercapai, *Ajir* (perantara) berhak mendapat *ujrah* yang telah disepakati atau *ujrah mitsli* (wajar yang sepadan dengan kualitas/kuantitas usaha yang telah dilakukannya).<sup>60</sup>

Berkenaan dengan praktik Keperantaraan (*Wasathah*) dijalankan dengan akad *wakalah bil ujarah* belum ada yang dilaksanakan di kabupaten Tulungagung, Kecamatan Sumbergempol tempat peneliti melaksanakan kegiatan penelitian, ini dapat kita lihat dari hasil wawancara dengan informan, bahwa mereka kalau membantu menjualkan rumah atau tanah, dari orang yang ingin menjual rumah atau tanahnya hanya mendapatkan komisi berupa uang 2.5% untuk penjualan rumah atau tanah seharga 100.000.000 keatas, dan mendapatkan persen atau komisi berupa uang kalau mendapatkan pembeli dan negosiasi berhasil seharga penjualan rumah atau tanah kurang dari 100.000.000. ke bawah akan mendapatkan uang komisi atau persen 5%. Tetapi apabila mereka tidak mendapatkan pembeli selama waktu yang ditentukan misal 3 bulan, tenaga mereka atau jerih payah mereka selama tiga bulan tersebut tidak dibayar.

---

<sup>60</sup>Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaraan(*Wasathah*)dalam bidang property.

Dalam hal Keperantaraan (*wasathah*) dijalankan dengan akad *samsarah*, penerapan praktik ternyata sudah diterapkan oleh umumnya para makelar dalam pelaksanaan kegiatan sehari-hari kalau mereka mendapat orderan membantu menjualkan rumah atau tanah, apabila mereka berhasil menjualkan rumah atau tanah baru mereka mendapat upah atas pekerjaan mereka, kalau tidak berhasil mereka tidak mendapat apa-apa.

*Simsar* adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah, baik untuk keperluan menjual maupun membelikan. Sebutan ini juga layak dipakai untuk orang yang mencarikan (menunjukkan) orang lain sebagai patnernya sehingga pihak *simsar* tersebut mendapat komisi dari orang yang menjadi parnernya<sup>61</sup>

Oleh karena itu, maka untuk sahnya pekerjaan makelar tersebut harus memenuhi beberapa syarat: 1) Persetujuan kedua belah pihak 2) Motif akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. 3) Objek akad bukan mengandung hal-hal yang maksiat atau haram.<sup>62</sup> Bagi makelar hendaknya ikhlas dalam bekerjanya, menjauhkan diri dari penipuan dan kongkolikong, maka upah harus diketahui dan pekerjaannya bernilai bagi manusia. Cara usahanya pun tidak boleh subhat. Dengan demikian ia juga berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus segera memberikan imbalannya

Secara praktis, pemakelaran terealisasi dalam bentuk transaksi dengan

---

<sup>61</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A.Marzuki), Jilid 13, (Bandung: Al-Ma'rif, 1997) 159.

<sup>62</sup>Ad-Duwaisyi, Ahmad bin Abdurrazaq, *Kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*, (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004) 124

kompensasi upah 'aqdu ijarah atau dengan komisi *aqdu Ju'alah*. Maka syarat-syarat dalam pemakelaran mengacu pada syarat-syarat umum 'aqad atau transaksi menurut aturan fikih Islam. Syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada al-aqidani (penjual dan pembeli) dan al-shigat. Sedangkan seorang makelar hanya dibebankan syarat al-tamyiz tanpa al-aqlu wal bulugh seperti yang disyaratkan pada al-aqidani, sebab seorang makelar hanya sebagai penengah dan tidak bertanggung jawab atas transaksi.<sup>63</sup>

Adapun hikmah adanya *samsarah* adalah dimana manusia itu saling membutuhkan satu sama lain dalam mengisi kehidupannya. Banyak orang yang tidak mengerti cara membeli atau menjual barang mereka. Maka dalam keadaan demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku *samsarah* yang mengerti betul dalam hal penjualan dan pembelian barang dengan syarat mereka akan memberi upah atau komisi kepada makelar tersebut.

Seperti yang telah di uraikan di atas, jelaslah bahwa *samsarah* itu merupakan suatu perantara perdagangan antara penjual dan pembeli. Pihak *samsarah* berhak mendapat upah dan berkewajiban bekerja semaksimal mungkin sehingga tidak ada yang merasa dirugikan dalam pemenuhan hak baik dari pihak *samsarah* sendiri maupun dari pihak perusahaan. Kewajiban pihak perusahaan adalah membayar upah para pekerja (*simsar*) dimana mereka telah bekerja untuk perusahaan dengan semaksimal mungkin. Kegunaan adanya *samsarah* adalah untuk mencegah adanya orang-orang yang tidak bertanggung jawab.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup>Saifuddin Mujtaba 240

<sup>64</sup>M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta.: PT Raja Grafindo Persada, 2003) 289-290.



Jumlah upah atau imbalan jasa juga harus dimengerti betul oleh orang yang memakai jasa tersebut, jangan hanya semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban, pihak pemakai jasa harus memberikan kepada makelar yaitu menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban di antara mereka.

Jadi makelar (*samsarah*) adalah hanya berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain bahwa makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli. Makelar yang terpercaya tidak di tuntutan resiko sehubungan dengan rusaknya atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan sebelah pihak.

Menurut Ismail Nawawi, suatu keterangan tentang fenomena perantara (*simsar*) itu sebagai berikut Dari Ibnu Abbas r.a dalam perkara perantara (*simsar*) ini beliau berkata “tidak apa-apa ,kalau seseorang berkata, jualan kain itu dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk engkau” (HR. Bukhari).

Kelebihan dari fenomena perantara jual beli sebagaimana diatas adalah sebagai berikut :Adanya harga kelebihan dari harga yang telah ditetapkan dari orang yang telah mempunyai barang atau komoditas yang di jual, dan kelebihan barang atau komoditas yang telah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik komoditas tersebut.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup>Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*,(Bogor, Ghalia Indonesia, April 2012) 82.

Berdagang secara perantaraan (*simsar*) diperbolehkan dalam Islam asal tidak menyimpang dari ketentuan jual beli berdasarkan syariah sebagaimana yang telah disebutkan di atas.

Adapun sebab-sebab pemakelaran yang tidak diperbolehkan oleh Islam yaitu:

- a. Jika pemakelaran tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap pembeli.
- b. Jika pemakelaran tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap penjual.<sup>66</sup>

Dari batas-batas tentang permakelaran, dapat disimpulkan bahwa permakelaran dilakukan oleh seseorang terhadap orang lain yang berstatus sebagai pemilik (*maalik*), bukan dilakukan oleh seseorang terhadap makelar yang lain. Karena itu memakelari makelar, atau *samsarah ala samsarah* tidak diperbolehkan sebab kedudukan makelar adalah orang tengah atau orang yang mempertemukan, dua kepentingan yang berbeda, kepentingan penjual dan pembeli. Jika dia menjadi penengah orang tengah, maka statusnya tidak lagi sebagai penengah, gugurlah kedudukannya sebagai penengah atau makelar, inilah fakta makelar dan permakelaran.

Di Kecamatan Sumbergempol, berkaitan dengan hal *wasathah* (*samsarah*) dilaksanakan dengan akad *Ju'alah*, ini meskipun tanpa mereka sadari bahkan kalau ditanya apa nama perkerja yang mereka lakukan sekarang menurut syariahnya

---

<sup>66</sup>Ad-Duwaisyi, Ahmad bin Abdurrazaq, *Kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*, (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004) 124.

mereka belum mengerti, tapi secara tidak sadar mereka jalankan praktik *Ju'alah* ini terbukti dari yang mereka laksanakan selama ini dalam bernegosiasi kalau mereka diminta batuan dari penjual untuk menjaulkan rumah atau tanah, mereka hanya mendapat upah berupa persen atau komisi kalau mereka mendapatkan pembeli, dan dari penjual rumah atau tanah tersebut, tidak mendapat apa-apa kalau tidak berhasil mendapatkan pembeli.

Menurut Al-Jazairi (*Fiqh Ala Madzahibin Arba'ah*2005:525-526) dalam bukunya H. Ismail Nawawi, Pengupahan (*Ju'alah*) yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*Ju'alah*) menurut syariah, menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Misalnya, seseorang bisa berkata, "Barangsiapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian". Maka, orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah(upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit. Penggunaan kedua istilah ini sesuai dengan teks dan konteksnya.<sup>67</sup>

*Ju'alah* adalah meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata, "Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekian".<sup>68</sup> *Ju'alah* ialah pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau pencari/penemu hamba yang lari.<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> Ismail Nawawi *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Galia Indonesia, 2012) 188-189.

<sup>68</sup> Rasjid Sulaiman, *Fiqh Islam* (Bandung: Sinar BARu Algesindo, 2008), 305.

<sup>69</sup> Ghazaly H. Abdul Rahman, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010) 141.

Istilah *Ju'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fukaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi *Ju'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.

Jadi Pekerjaan sebagai Perantara juga termasuk dalam *Ju'alah*, karena dalam pelaksanaannya menjualkan rumah atau tanah milik orang lain yang mereka bantu, mereka juga mendapatkan upah atau penghasilan dari pekerjaan mereka itu.

Dengan kata lain, yang dipentingkan dalam *Ju'alah* adalah keberhasilan pekerjaan, bukan batas waktu penyelesaian ataupun bentuk atau cara mengerjakannya, pada *ju'alah* tidak dibenarkan adanya pemberian imbalan upah atau hadiah sebelum pekerjaan dilaksanakan. Pekerjaan yang dilakukan dalam *ju'alah* bersifat sukarela. Sehingga apa yang dijanjikan boleh saja dibatalkan (*fasakh*) selama pekerjaan belum dimulai tanpa menimbulkan akibat hukum, yang menjadi objek transaksi *Ju'alah* karena pihak yang menjanjikan upah pekerjaan tersebut telah mendapatkan manfaat dari kedua pekerjaan tersebut meskipun sumur yang digali tidak sampai menemukan air, atau meskipun pembantu rumah tangga itu belum cukup sebulan bekerja, padahal pihak yang melakukan pekerjaan tersebut tidak berhak menerima hadiah atau upah sebelum pekerjaan tersebut dilaksanakannya dengan sempurna.<sup>70</sup>

Menurut Abdul Rahman Ghazaly, pembatalan *Ju'alah* dapat dilakukan oleh

---

<sup>70</sup>*Ibid hal 142*

kedua belah pihak (orang yang kehilangan barang dengan orang yang dijanjikan *Ju'alah* atau orang yang mencari barang) sebelum bekerja. Jika pembatalan datang dari orang yang bekerja mencari barang, maka ia tidak mendapatkan upah sekalipun ia telah bekerja. Tetapi, jika yang membatalkannya itu pihak yang menjanjikan upah maka yang bekerja berhak menuntut upah sebanyak pekerjaan yang telah dilakukan.<sup>71</sup>

Jadi *Ju'alah* artinya janji hadiah atau upah yang diberikan kepada seseorang karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan tertentu. Merupakan tanggung jawab dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan. Pada *Ju'alah* upah atau hadiah yang dijanjikan, hanyalah diterima orang yang menyatakan sanggup mewujudkan apa yang menjadi obyek pekerjaan tersebut, jika pekerjaan itu telah mewujudkan hasil dengan sempurna, baru hadiah atau upah dibayar, tetapi kalau pekerjaan tersebut tidak dapat dikerjakan dengan sempurna atau tidak berhasil dalam pekerjaannya tidak mendapat apa-apa.

### **C. Analisa data lintas situs**

Penelitian tentang praktik keperantaan (*wasathah*) dalam bidang properti di Kabupaten Tulungagung ini mencoba untuk mendiskripsikan tentang praktik keperantaraan di Kabupaten Tulungagung (khususnya di Kecamatan Tulungagung, Kecamatan Kedungwaru dan Kematan Sumbergempol) serta menguraikan

---

<sup>71</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010) 143.

relevansi dari kesesuaian antara teori dan praktik keperantaraan yang terjadi dimasyarakat yang memerlukan informasi dari konsep dalam masyarakat, menyatukannya dengan pemahaman adanya Fatwa DSN-MUI No.93/DSN-MUI/IV/2014

### **1. Praktik Keperantaraan (*wasthah*) di Kabupaten Tulungagung.**

Penelitian tentang praktik keperantaraan (*wasathah*) di Kabupaten Tulungagung, (khususnya di Kecamatan Tulungagung, Kecamatan Kedungwaru dan Kecamatan Sumbergempol) pada umumnya para makelar rumah atau tanah ini melakukan aktivitas keperantaraannya menggunakan akad atau perjanjian tetapi tidak tertulis atau lisan saja, hanya berdasarkan azas kepercayaan, dalam akad yang dilakukan disepakati besar komisi atau upah yang diberikan dari penjual untuk harga jual Rp.100.000.000. ke atas dengan besaran komisi 2.5%, untuk harga jual rumah atau tanah kurang dari Rp 100.000.000. besaran komisi yang diberikan 5%., sedangkan dari pihak pembeli ada yang memberi komisi atau upah seikhlasnya, bahkan ada juga yang tidak memberikan sama sekali.

Dalam akad tersebut juga disepakati bahwa jika pihak makelar mampu menjualkan dalam waktu yang disepakati misalnya 3 bulan maka dia akan mendapatkan haknya berupa komisi atau upah sedangkan Jika tidak mendapatkan, maka dia tidak mendapatkan komisi atau upah dan penjual dapat mengalihkan fungsi keperantaraan kepada orang lain yang dianggap mampu mendapatkan pembeli.

Secara umumnya para makelar rumah atau tanah dikabupaten

Tulungagung, (khususnya di Kecamatan Tulungagung, Kecamatan Kedungwaru dan Kematan Sumbergempol), tidak berani mengambil keuntungan lebih dari harga yang telah ditentukan penjual, mereka cukup puas dengan komisi atau upah yang telah disepakati karena menurut paham mereka bahwa tidak baik mengambil keuntungan atas penjualan rumah atau tanah, mereka takut terkena tulah atau pamali ( *balak*,red bhs.jawa)

Para makeral rumah atau tanah di tulungagung rata-rata mendapatkan job atau pekerjaan sebanyak 3 sampai 4 kali dalam setahun sehingga tidak dapat dijadikan sebagai pekerjaan tetap, atau hanya sebagai pekerjaan sambilan. Jadi niat mereka lebih banyak membantu (tabbaruk) pada orang yang membutuhkan jasa mereka, bahkan banyak diantara mereka yang mendapatkan komisi seikhalasnya dari penjual.

## **2. Relevansi Keperantaraan (*wasathah*) dalam bidang Properti Di Kabupaten**

### **Tulungagung menurut Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014**

Dalam praktik keperantaraan (*wasathah*) dibidang properti di Kabupaten Tulungagung menurut Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014, yaitu dipraktikannya Akad Samsarah. Akad ini dilaksanakan oleh para makelar tanah atau rumah di Kabupaten Tulungagung yaitu ketika mereka mendapat job dari penjual atau pemilik tanah atau rumah untuk menjualkan property mereka, maka dalam akad yang disepakati disebutkan bahwa makelar akan mendapatkan komisi atau upah jika berhasil menjualkan properti tersebut.

Dalam Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 pada ketentuan umum no.1

menunjukkan bahwa hak bagi *Wasith* (perantara) untuk memperoleh pendapatan/imbalan baik berupa keuntungan (*al-ribh*) atau upah (*ujrah*) yang diketahui (*ma'lum*) atas pekerjaan yang dilakukannya <sup>72</sup>

Praktik *wasathah* di kabupaten Tulungagung dilaksanakan sesuai dengan ketentuan hukum dalam Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 yaitu dalam menjalankan pekerjaannya para makelar tidak melakukan penipuan, jelas barang yang di jual, jangka waktunya jelas, perantara memiliki pengetahuan yang cukup (memadai) tentang harga barang yang akan dijual (*bai' al-hadhir li hadhir*). Para makelar takut melakukan itu semua karena menganggap menjual tanah atau rumah itu sesuatu yang sacral sehingga tidak boleh sekehendak sendiri.

Hal tersebut sesuai dengan ketentuan Hukum dalam fatwa No. 93/DSN-MUI/IV/2014 sebagai berikut :

Keperantaraan (*wasathah*) dalam bisnis property boleh dijalankan dengan mengikuti ketentuan yang terdapat dalam fatwa ini.

**Ketentuan terkait institusi Keperantaraan (*wasathah*)**

1. Akad *wasathah* harus terhindar dari gharar fahisy.
2. Akad *wasathah* harus jelas obyeknya jenis pekerjaan yang dikuasakan kepada *wasith*, baik obyek tersebut termasuk yang mudah dilakukan maupun yang sulit dilakukan.
3. Akad *wasathah* harus jelas jangka waktu berlaku atau efektifnya, kecuali akad yang digunakan akad *ju'alah* atau *samsarah*

---

<sup>72</sup>Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 tentang praktik Keperantaraan *Wasathah* dalam bidang property



(*bai'samsarah*).

4. Perantara (*wasith*) harus melakukan pekerjaan tertentu yang menjadi dasar diterimanya upah (*ujrah*).
5. Pemilik barang dan perantara memiliki pengetahuan yang cukup (memadai) tentang barang yang akan dijual (*bai'al-hadhir li hadhir*, bukan *bai' hadhir li had*)<sup>73</sup>

Praktik keperantaran (*wasathah*) di Kabupaten Tulungagung selain menggunakan akad *Samsarah* juga menggunakan akad *Ju'alah*.

Sebagaimana yang dialami para makelar, diantara mereka ada yang mendapatkan komisi, prosentasenya kurang dari 2.5% atau bahkan seikhlasnya penjual, dan mereka tidak protes menerima apa adanya. Jadi pemberian komisi seperti ucapan terimakasih atau hadiah. Hal tersebut sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;

**Pertama : Ketentuan Umum**

Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan :

- 1) *Ju'alah* adalah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/iwadh/ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.
- 2) *Ja'il* adalah pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan (*natijah*) yang ditentukan.
- 3) *Maj'ul lah* adalah pihak yang melaksanakan *Ju'alah*

---

<sup>73</sup> Ibid Fatwa No.93.....

### **Kedua : Ketentuan Akad**

Akad *Ju'alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa sebagaimana dimaksud dalam konsideran di atas dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Pihak *Ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad;
2. Objek *Ju'alah* (*mahal al-'aqd/maj'ul 'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syari'ah;
3. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;
4. Imbalan *Ju'alah* (*reward/iwadh/ju'l*) harus ditentukan besarnya oleh *Ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran; dan
5. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *Ju'alah*);

### **Ketiga : Ketentuan Hukum**

1. Imbalan *Ju'alah* hanya berhak diterima oleh pihak *maj'ul lahu* apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi;
2. Pihak *Ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ul lahu* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natijah*) yang ditawarkan.<sup>74</sup>

Jadi praktik keperantaraan (*wasathah*), yang dilakukan oleh para makelar di

---

<sup>74</sup>Fatwa DSN-MUI Nomor: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;

Kabupaten Tulungagung, menggunakan akad *samsarah* dan *ju'alah* walaupun tidak tertulis, hal ini sesuai dengan Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014.